

OUROFINO - PORTUGUÊS 07/03/2018

OPERADORA – Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 4T2017 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença Sr. Jardel Massari, presidente, e o Sr. Cleber Gomes, CFO e diretor de Relações com Investidores. Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Caso alguns dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço ri.ourofino.com. Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título Webcast 4T17 que os conduzirá à plataforma da apresentação. Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Ourofino, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Cia., bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Ourofino e podem afetar os resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de passar a palavra ao senhor Jardel Massari. Por favor, senhor Jardel, pode prosseguir.

JARDEL MASSARI – Boa tarde a todos. Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do 4T2017. Estamos bastante satisfeitos

com o resultado alcançado em 2017, como destacado ao longo de todo ano, conseguimos retomar os níveis históricos de rentabilidade da Cia. após enfrentar grandes desafios em 2016. As receitas líquidas cresceram 11,0% no ano, atingindo R\$ 505,0 milhões; nosso EBITDA ajustado cresceu 134,0% e alcançou R\$ 104,0 milhões, com margem acima de 20,0%. Nosso lucro líquido ajustado somou R\$ 45,0 milhões com margem de 9,0% e dobramos a geração de caixa operacional para R\$ 120,0 milhões reduzindo a nossa alavancagem ao patamar abaixo de 2x dívida líquida/EBITDA ajustado. Em animais de produção, a receita líquida foi de R\$ 398,0 milhões, com crescimento de 11,0% em relação a 2016, e a margem bruta ficou acima de 50,0%. Colhemos os frutos dos trabalhos com foco no incremento de rentabilidade que foram realizados dentre os quais a redução dos volumes de produto de menor margem e ganhos de preço por toda a linha, incluindo o melhor momento no mercado de vacinas contra febre aftosa. Em Animais de companhia, a receita líquida foi de R\$ 61,0 milhões, aumento de 2,0% comparado a 2016. As condições macroeconômicas, todos nós sabemos, vem melhorando desde o início do 2S2017 e podemos observar ainda significativa redução nos níveis de estoque dos distribuidores trazendo boas perspectivas de crescimento para esse segmento. Em operações internacionais houve o crescimento de 10,0% na receita líquida, impactado negativamente por efeito de câmbio. Adicionalmente seguindo nossa estratégia de registro de produtos, principalmente no México e Colômbia, que aumentará o nosso portfólio criando condições para o crescimento planejado nesses mercados. Estamos confiantes que 2018 será um grande ano e o time continua motivado para acelerar o crescimento do negócio, com atenção constante a todas as ações que fizeram de 2017 um ano de resgate dos valores da Cia. Continuaremos fazendo nossos processos de maneira ágil sempre, alinhados aos nossos propósitos de reimaginar a saúde animal. Agradecemos toda a confiança depositada durante a reestruturação pela qual passamos e reafirmamos o nosso compromisso de geração de valor da Cia.

de uma forma sustentável. Findo isso, eu gostaria agora de passar a palavra ao nosso diretor financeiro e de RI, senhor Cleber Gomes, que irá comentar os resultados do período. Muito obrigado.

CLEBER GOMES – Obrigado, Jardel. Boa tarde a todos. A Cia. apresentou receita líquida de R\$ 162,0 milhões no 4T2017, um crescimento de 64,0%, comparado ao 4T2016. Em 2017 a receita líquida foi de R\$ 505,0 milhões, um aumento de 11,0% em relação a 2016. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 133,0 milhões no 4T2017 com crescimento de 74,0% comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, com ganhos de preço e de volume, em especial para linha de bovinos. No ano de 2017, a receita líquida foi de R\$ 398,0 milhões, um aumento de 11,0% comparado a 2016, refletindo o resultado das ações tomadas pela nova gestão. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 14,0 milhões no 4T2017, um crescimento de 25,0% em relação ao 4T2016. Em 2017, a receita líquida foi de R\$ 61,0 milhões, com crescimento de 12,0% em relação ao ano anterior. Esses resultados refletem a recuperação do mercado, com níveis de estoque saudáveis nos distribuidores. O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de R\$ 14,0 milhões no 4T2017 com crescimento de 39,0% comparado ao mesmo período do ano anterior. Em 2017 a receita líquida foi de R\$ 47,0 milhões, um aumento de 10,0% comparado a 2016. Esses resultados foram, porém, impactados negativamente por câmbio. A margem bruta do 4T2017 foi de 52,0%, um aumento de 9,0p.p. em relação ao 4T2016. Em 2017 a margem bruta alcançou 53, com aumento de 3p.p. em relação ao ano anterior. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 51,0% no 4R com aumento de 13 p.p., comparado ao mesmo trimestre de 2016, refletindo ganhos em preço. Em 2017, a margem bruta foi de 50,0%, um aumento de 5,0p.p. em relação ao ano anterior em função de melhor mix apresentado no segmento. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 69,0% no 4T2017 com aumento de 2,0p.p. em relação ao 4T2016,

impactado por um melhor mix. Em 2017, a margem bruta foi de 70,0% com ligeiro recuo em relação a 2016. O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 48,3% no 4T2017 com recuo de 1,0p.p. em comparação ao 4T2016. No ano, a margem bruta foi de 51,0%, um recuo de 7,0p.p. em relação a 2016. Essa queda decorreu substancialmente de perda de preço por efeito cambial no período. Analisando o nosso SG&A e EBITDA, destacamos que as despesas com vendas, gerais e administrativas do 4T2017 somaram R\$ 52,0 milhões com diminuição 19,0 p.p. em relação ao 4T2016. Em 2017, as despesas somaram R\$ 190,0 milhões com diminuição de 8 p.p. em relação ao ano anterior. As diminuições refletem o aumento das receitas líquidas aliadas aos esforços para otimização de despesas da Cia. realizados ao longo de todo ano de 2017. O EBITDA ajustado no 4T2017 totalizou R\$ 41,0 milhões com margem de 25,0%, um aumento de 24,0p.p. em relação ao 4T2016. Em 2017, o EBITDA ajustado foi de R\$ 104,0 milhões, com margem de 20,0%, aumento de 11,0% em relação ao ano anterior, 11,0p.p. Os aumentos da margem bruta e a diminuição das despesas gerais e administrativas são os grandes responsáveis pela melhoria do nosso EBITDA. A despesa financeira líquida do 4T2017 ficou em R\$ 4,0 milhões, um decréscimo de 34,0% em relação ao 4T2016. No ano, a despesa financeira foi de R\$ 17,0 milhões com decréscimo de 24,0%. Esses resultados ocorreram em virtude da maior geração de caixa nesse ano e com isso houve redução na nossa dívida líquida que havia atingido R\$ 265,0 milhões ao final de 2016 e alcançou R\$ 200,0 milhões no 4T2017. O imposto de renda e a contribuição social do 4T2017 foi de R\$ 5,0 milhões; em 2017 foi de R\$ 16,0 milhões. O efeito apurado é consequência da maior rentabilidade. O lucro líquido ajustado no 4T2017 foi de R\$ 23,0 milhões revertendo o prejuízo do 4T2016. Em 2017 o lucro líquido ajustado foi de R\$ 45,0 milhões contra R\$ 2,0 milhões em 2016. Esse resultado reflete o crescimento do EBITDA, pelos fatores comentados anteriormente, somado à redução observada na despesas financeira líquida.

Conversando um pouquinho sobre o nosso endividamento, destaco que em 2017 o índice de dívida líquida/EBITDA ficou em 2x, comparado ao valor de quase 6x em 2016. O custo médio de dívida foi de 7,0% ao ano no fechamento de 2017 comparado aos 9,0% em 2016. Esses valores passam a incorporar fianças bancárias de algumas linhas em relação aos valores relativos vinculados [12:05] informados anteriormente. Destaco que são os menores índices da história da Ourofino. Nosso caixa atingiu R\$ 123,0 milhões e é suficiente para nossa dívida de curto prazo de R\$ 190,0 milhões, pois temos a nova linha da Finep de montante de R\$ 70,0 milhões, cujo primeiro desembolso de R\$ 35,0 milhões ocorreu em 10 de janeiro de 2018. A dívida de 2018 possui vencimentos mais concentrados no 3T e devemos considerar ainda a geração de caixa dos próximos períodos. Durante esse período houve geração operacional de caixa de R\$ 120,0 milhões dobrando o volume em relação a 2016 e mais do que dobrando o mesmo montante de 2015 em linha com os esforços da Cia. para a redução dos prazos médios de recebimento de vendas que recuaram para 116 dias comparados aos 130 dias em 2016 e aos 154 dias em 2015. Destacam-se ainda a amortização de dívidas e o pagamento de juros totalizando R\$ 95,0 milhões, além de captações de R\$ 61,0 milhões. Nossos investimentos em pesquisa e desenvolvimento totalizaram R\$ 30,0 milhões no ano e representaram 6,0% da receita líquida do período. O percentual apresentado se mostra em linha com a média histórica e demonstra que seguimos a investir em crescimento e sustentabilidade.

Passo agora a palavra à operadora para seguir para a sessão de perguntas e respostas.

OPERADORA – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar *1. O senhor Márcio Montes gostaria de fazer uma pergunta.

MARCIO MONTES – Boa tarde, Sr. Jardel. Boa tarde, Cleber. A gente teve uma melhoria no mix dos animais de produção. O que levou a essa melhoria em si? é lógico que a gente tem os produtos com maiores margens, mas eles são produtos mais novos, seria isso? Dando sequência, se a gente tem alguma expectativa em relação ao segmento de bovinos com tudo que vem acontecendo com o setor de carnes no país, né. E também como é que estaria a situação da fábrica de biológicos, os produtos a serem lançados e o rump-up. Obrigado.

CLEBER GOMES – Márcio, boa tarde! Muito obrigado pelas suas perguntas. Vamos passar por cada uma delas aqui. Primeiro a pergunta relacionada ao mix, a melhoria no mix de animais de produção, isso na essência foi aquilo que nós começamos praticando ao final do 4T2016 que nós racionalizamos o nosso portfólio, quando nós tiramos de linha os produtos de menor margem, especialmente alguns produtos que eram mais voltados para a agricultura, e que nós comentamos que eram produtos que haviam perdido muita margem ao longo do período. Esse, por exemplo, é um dos reflexos que nós temos no mix, trazendo um mix mais positivo para animais de produção. Com relação à sua segunda pergunta, da expectativa do mercado com relação aos recentes acontecimentos aí, envolvendo a questão da BM&F e de Carne Fraca, a gente sempre diz aqui na Cia. que nós estamos sempre defendendo a melhoria de qualidade no setor, né. Essas questões quando são discutidas, elas são discutidas no [16:03], nós estamos falando de problemas que podem ser tratados e melhorados com medicamentos. Então assim a gente entende que a situação ela tem que melhorar por esse caminho, por outro lado se a gente for olhar uma questão um pouco mais mercadológica, a gente sabe que já haviam sido implementadas várias melhorias nas indústrias após aquele primeiro episódio de Carne Fraca que nós tivemos anteriormente, e que esses assuntos que são divulgados referem-se a períodos anteriores, então, portanto, a gente entende que é uma situação que estava lá no passado, como inclusive divulgado pelo ministro

Blairo recentemente. Inclusive também analisando um pouco mais, parece que as plantas que tiveram os problemas são plantas de menor relevância para as exportações brasileiras, então a gente espera que não traga nenhum reflexo negativo para o mercado e somente a questão da maior atenção realmente para a [17:03] que é onde a gente entra ajudando o mercado. Com relação à nossa fábrica de biológicos, a gente também trouxe lá no Ourofino Day, um comunicado de que esse projeto é um projeto bastante transformacional que vai trazer um impacto muito positivo para a Cia. nos próximos anos, mas que também é um projeto bastante complexo, tanto é que quase nenhum dos nossos concorrentes tem um projeto desses no Brasil ou nenhum deles, né. Então a gente, como todo projeto complexo, a gente também tem necessidade de alguns ajustes e alguns pequenos atrasos. Então, a gente, para o ano 2018, ainda não estamos contando com o início de vendas de vacinas significativos, o que deve ocorrer a partir de 2019 com um rump-up previsto aí de 4 anos. Então a gente deve ter esse portfólio, de fato, um pouco mais maduro, em 2022. Não sei se eu te respondi tudo.

MARCIO MONTES – Respondeu, tá jóia. Obrigado.

CLEBER GOMES – Eu que agradeço, Márcio, muito obrigado pela participação.

OPERADORA – A senhora Olívia Petronilio gostaria de fazer uma pergunta.

OLÍVIA PETRONILIO – Bom dia, obrigada por pegar minha pergunta. Eu queria voltar um pouquinho em todo o processo de reestruturação que vocês tiveram e acho que esse trimestre a gente conseguiu, lógico, ver bastante resultado aqui. Eu queria entender de vocês aqui, quando vocês olham para cada uma dessas frentes, a gente pode considerar que esse processo já foi completo, então hoje você já se vê num nível de receita que você acha saudável? Você acha que a sua margem bruta já está no nível saudável, você acha que a linha de despesa já chegou onde você gostaria? E a mesma coisa

vale para estoque. Essa é a minha pergunta. Obrigada.

JARDEL MASSARI - Olívia, boa tarde. Tudo bem? Olívia, quanto à reestruturação, o grosso nós já fizemos, as medidas tomadas em 2017, o enxugamento da estrutura, diminuição de diretorias, enfim, então, a gente já, o resultado já está se apresentando. Mas isso é um processo contínuo e novas mudanças deverão vir, dentro da reestruturação mais moderna de direção operacional, enfim, uma reestruturação e modernização do parque fabril, isso é uma coisa constante então vão vir mais mudanças aí, mas num grau bem menor. Agora, a segunda pergunta, colocação, as despesas estão dentro do alinhamento, nós tivemos uma redução de [19:55] e isso nós trabalhamos diuturnamente na busca de eficiência e conseqüente redução de despesas. Estamos conseguindo ser eficientes nesse quesito. Também no orçamento de 2018 vamos trabalhar forte em redução de despesas e aumento de produtividade em todos os segmentos da nossa empresa. Estoque, eu acho que nós conseguimos trazê-lo para um nível até que satisfatório, mas nós estamos também trabalhando para otimizar os estoques e concentrar mais em produtos de melhor margem, em produtos de maior demanda, enfim, que possamos atender em menor tempo todos os nossos clientes com satisfação extremamente alta de entrega. E com isso também eu acho que [20:58] tenho certeza, margens brutas também deverão continuar melhorando em função de melhoria de mix, de concentração, enfim; e também com o ganho de produtividade, está no nosso orçamento, vai refletir em várias margens. Não sei se eu respondi suas dúvidas, Olívia.

OLÍVIA – Não, está ótimo, obrigada Jardel. Se puder fazer só mais uma pergunta quanto aos mercados internacionais, eu acho que foi um assunto que talvez a própria empresa começou a falar mais nos últimos Investor's Days. Se pudesse falar um pouco sobre o plano de vocês para mercados internacionais, novos produtos, quantos novos mercados. Obrigada.

JARDEL MASSARI – Olívia, nós também estamos atentos às novas

oportunidades no mercado externo, nós agora no ano de 2017 fizemos vários registros concedidos em Colômbia e México, principalmente, e com isso também [21:58] mais de 30 registros aí que nós agora fazer um trabalho, um planejamento estratégico de implementação nesse segmento com equipe própria mais atuante, especificamente com foco em pet, além de outros produtos para animais de produção. Então eu acredito que nós vamos ter um retorno bastante significativo, principalmente nesses dois mercados, a ideia de grandeza aí nós devemos ter aí um crescimento, mais de 30,0% nesse segmento internacional.

OLÍVIA – Obrigada, gente.

JARDEL MASSARI – Obrigada, Olívia.

CLEBER – Eu vou aproveitar enquanto nós não temos mais nenhuma pergunta, nós temos uma pergunta que está vindo pelo nosso canal de comunicação, que não foi pelo telefone, do Gustavo, da J. Malucelli. Ele está me perguntando sobre o pipeline da fábrica de biológicos, da velocidade da comercialização e do [23:01] da Cia. O que eu posso dizer na verdade, a gente não está revelando detalhes do nosso pipeline por questões de mercado realmente, mas a gente vai ter um portfólio bastante completo, a gente costuma dizer que o mercado de saúde animal, um terço desse mercado são biológicos, e esse um terço, cerca de 35,0% é uma vacina, que é a vacina de aftosa que nós já temos o mercado desde 2010, 2011, e com esse pipeline a gente busca cobrir o restante desse um terço total do mercado de biológicos. Nós vamos ter um portfólio bastante amplo tanto para suínos, quanto para bovinos e também para animais de companhia. Algumas vacinas são vacinas que hoje possuem poucos players no mercado. Outras são vacinas importantes nesse segmento. E em termos gerais, nós temos, como eu disse um pouco antes, um rump-up de cerca de quatro anos ao longo do que esses produtos vão sendo liberados os registros e a gente espera que a gente possa ganhar um market share superior ao market share que nós temos

hoje em média, principalmente, o que [24:15] vacinas que tem poucos players no mercado, bem como também são mercados, em alguns casos, mercados em aumento, em crescimento acelerado. Então, Gustavo, respondendo sua pergunta aí e obrigado por ter feito.

OPERADORA – Lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar *1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Jardel Massari para as suas considerações finais.

JARDEL MASSARI - Gostaria aqui de agradecer a todos que participaram deste call e dizer a todos os investidores que puseram dinheiro na Ourofino, nós estamos muito otimistas com relação a 2018. Com certeza vamos ter um aumento robusto em EBITDA e lucro líquido já previstos em nosso planejamento deste ano. Todos os sinais do nosso segmento para o ano de 2018 são extremamente positivos, estamos muito confiantes, com certeza vamos buscar os nossos resultados, como sempre o fizemos. Muito obrigado a todos.

OPERADORA – O conference call do 4T2017 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.